

# STUDI DESKRIPTIF SOCIAL ENTREPRENEUR PADA PEMILIK AGFA DI SIDOARJO, JAWA TIMUR, INDONESIA

Caroline Prayogo

Program Manajemen Bisnis, Program Studi Manajemen, Universitas Kristen Petra

Jl. Siwalankerto 121-131, Surabaya

E-mail: oline276@yahoo.com

**Abstrak—** Penelitian ini bertujuan untuk membantu mendeskripsikan *social entrepreneurship* yang dilakukan Ibu Maria sebagai pemilik Agfa dan mengetahui tantangan apa saja yang dihadapi Ibu Maria sebagai seorang *social entrepreneur*. Jenis dari penelitian ini bersifat kualitatif deskriptif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan cara observasi dan wawancara. Pengujian keabsahan data dilakukan dengan metode triangulasi sumber data. Hasil dari penelitian ini menyimpulkan bahwa pemilik Agfa memiliki karakter sebagai seorang *social entrepreneur* dan menjadi seorang *social entrepreneur* juga mengalami beberapa tantangan. Adanya Agfa ini dapat meningkatkan kesempatan kerja, sehingga membantu pemerintah mengatasi masalah sosial, seperti pengangguran, kemiskinan, dan kriminalitas.

## Kata kunci :

*Social entrepreneur*, Usaha Mikro di Sidoarjo

## I. PENDAHULUAN

Perkembangan zaman, teknologi, dan era globalisasi yang terjadi saat ini membuat suatu tantangan dan peluang bisnis besar serta baru bagi dunia. Permasalahannya saat ini adalah perkembangan jumlah populasi penduduk tidak seimbang dengan perkembangan jumlah wirausahawan. Kedua, banyak orang yang ingin membuka usaha, tetapi mereka tidak memiliki dana. Ketiga, banyak wirausahawan baru tetapi kurang peduli terhadap keadaan negara ini, yang berarti bahwa mereka hanya akan mempekerjakan orang – orang yang berpendidikan tinggi saja dan usaha yang dibuka tidak memberikan dampak yang besar bagi masyarakat, terutama masyarakat di sekitarnya. Ketiga hal tersebut menyebabkan tingkat pengangguran dan kemiskinan di Indonesia semakin meningkat. Pertumbuhan wirausahawan di Indonesia mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Berdasarkan Badan Pusat Statistik, pertumbuhan usaha mikro dan kecil mengalami pertumbuhan sebanyak 2,64% (dari 2.812.747 menjadi 2.887.015) pada tahun 2012 – 2013. Pertumbuhan wirausahawan dan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Jawa Timur mencapai 12 % per tahun. Pertumbuhan ini dinilai pertumbuhan yang baik dan positif, tetapi kualitas dari usaha tersebut yang masih rendah. Hal ini dapat dilihat dari lebih banyak masyarakat yang membuka usaha di sektor usaha mikro, kecil, dan menengah. Pemerintah berharap Jawa Timur dapat mulai bermain di pasar ekspor. Pertumbuhan wirausahawan dan usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) di Jawa Timur mencapai 12 % per tahun. Pertumbuhan ini dinilai pertumbuhan yang baik dan positif, tetapi kualitas dari usaha tersebut yang masih rendah. Hal ini dapat dilihat dari lebih banyak masyarakat yang membuka usaha di sektor usaha mikro, kecil, dan menengah. Saat ini,

usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) mampu menopang kehidupan masyarakat serta mengurangi tingkat pengangguran dan kemiskinan. (surabayapagi.com,2014 para.6).

*Sociopreneurship* berasal dari kata *Social* dan *Entrepreneurship*, yang merupakan sebuah istilah turunan dari kewirausahaan. *Social* memiliki arti kemasyarakatan, sedangkan *entrepreneur* memiliki arti wirausahawan. Pengertian sederhana dari *social entrepreneur* adalah seseorang yang mengetahui dan mau mengerti permasalahan sosial dan menggunakan kemampuan kewirausahaannya untuk mengatur, membuat, dan mengelola suatu usaha guna melakukan serta membawa perubahan sosial, terutama di bidang kesejahteraan, pendidikan, dan kesehatan. Seorang *social entrepreneur* akan melayani masyarakat menengah ke bawah dengan tujuan menghilangkan kesenjangan dalam kesejahteraan, pendidikan, kesehatan, demografis dan peluang kerja. (Nicholls, 2008).

Menurut Dees (2001), *social entrepreneurship* adalah kombinasi dan semangat besar dalam misi sosial dengan disiplin, inovasi, dan keteguhan seperti yang lazim berlaku di dunia bisnis. *Social entrepreneur* menciptakan dan memimpin organisasi yang ditujukan sebagai katalisator perubahan sosial dalam tatanan sistem melalui gagasan baru, produk, jasa, metodologi dan perubahan sosial.

Menurut Kamus Oxford (1998), *entrepreneur* adalah seseorang yang bertanggung jawab atas sebuah bisnis dengan mau menerima segala risikonya, untung atau rugi. *Entrepreneur* dapat digolongkan ke dalam dua kelompok, yaitu *business entrepreneur* dan *social entrepreneur*. Perbedaan pokok keduanya utamanya terletak pada pemanfaatan keuntungan.

### *Business Entrepreneur*

Wirausahawan yang mengambil keuntungan dari usahanya untuk ekspansi atau mengembangkan dan memperbesar usahanya.

### *Social entrepreneur (Sociopreneur)*

Wirausahawan yang mengambil keuntungan dari usahanya (sebagian atau seluruhnya) untuk diinvestasikan kembali guna membantu masyarakat.

*Sociopreneur* bertindak sebagai agen perubahan bagi masyarakat. Mulai dari memiliki pandangan baru, perbaikan sistem, ekonomi, menemukan pendekatan baru, hingga dapat menemukan solusi untuk mengubah kehidupan masyarakat menjadi lebih baik, terutama untuk masyarakat menengah ke bawah. Pada awal terbentuknya *sociopreneur*, tujuan seseorang menjadi *sociopreneur* adalah membuka suatu usaha atau badan *non-profit* untuk membantu masyarakat. Akhir - akhir ini terjadi pergeseran tentang konsep *sociopreneur*, yang

semula merupakan kegiatan *non-profit*, sekarang menjadi kegiatan yang berorientasi bisnis, tetapi tetap dengan tujuan utama yaitu membantu masyarakat. Hal ini tidak ada salahnya, karena usaha dari seseorang memang patut untuk dihargai.

Pada dasarnya, *sociopreneurship* ini menggabungkan dua tujuan, yaitu memperoleh *profit* dan memberikan dampak sosial yang baik bagi masyarakat. Penelitian Harvard University menunjukkan bahwa perusahaan yang terbaik adalah yang perusahaan yang berbasis *sociopreneur* dan perusahaan terburuk adalah perusahaan yang hanya mengejar *profit* saja.

Prinsip yang dimiliki oleh seorang *sociopreneur* adalah banyak memberi daripada menerima. Sehingga para *sociopreneur* akan selalu mengembangkan usahanya agar dapat semakin banyak menopang orang – orang yang kesusahan. Untuk menjadi seorang *sociopreneur* tidak diperlukan modal yang terlalu besar. Bisa dimulai dari hal kecil, seperti dari sumber daya yang ada. Salah satunya adalah menggunakan kemampuan dasar manusia, seperti kemampuan berkomunikasi, bersosialisasi, berbisnis, menulis, dan lain sebagainya.

Hadirnya seorang *entrepreneur* memang dapat menciptakan dan membuka industri baru, tetapi hadirnya seorang *sociopreneur* akan membawa perubahan bagi masyarakat serta menemukan solusi baru untuk mengatasi masalah – masalah yang terjadi. Seorang *sociopreneur* akan memperlebar usahanya demi membantu masyarakat. Terbukti bahwa akhir – akhir ini seorang *sociopreneur* mampu membantu persoalan yang menimpa masyarakat, seperti masalah pendidikan, masalah kesehatan, pengangguran, dan kemiskinan.

## II. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian kualitatif menurut Kasiram (2008) dalam bukunya Metodologi Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif, adalah suatu proses menemukan pengetahuan yang menggunakan data berupa angka sebagai alat untuk menganalisis keterangan mengenai apa yang ingin diketahui. Metode deskriptif menurut Nazir (2005: 54) adalah suatu metode dalam meneliti status kelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran, ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Dengan kata lain penelitian deskriptif yaitu penelitian yang memusatkan perhatian kepada masalah - masalah sebagaimana adanya saat penelitian dilaksanakan. Sedangkan menurut Syah (2010), penelitian deskriptif adalah metode penelitian yang digunakan untuk menemukan pengetahuan yang sekuas-luasnya terhadap objek penelitian pada suatu masa tertentu. Metode penelitian ini dilakukan dengan berusaha menggambarkan dan menginterpretasi suatu objek apa adanya. Dikatakan deskriptif karena bertujuan memperoleh pemaparan yang objektif khususnya mengenai analisis *social entrepreneur* yang dilakukan oleh Ibu Maria Tisa selaku pemilik Agfa.

Jenis data yang akan diambil dalam penelitian ini adalah data kualitatif yang diperoleh dari wawancara dan dituliskan dalam bentuk transkrip hasil wawancara dengan narasumber.

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang

diperoleh langsung dari informan atau subjek penelitian dengan menggunakan instrument – instrument yang telah ditetapkan (Purhantara, 2010). Data primer ini dapat diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi. Data yang didapatkan berasal dari jawaban wawancara dengan pemilik Agfa, karyawan, yang menjadi orang kepercayaan pemilik usaha tersebut, dan *supplier*, yang sekaligus konsumen Agfa, untuk mengetahui fenomena apa saja yang terjadi serta dampak dan tantangan dari usaha Agfa ini. Data sekunder adalah data yang diperoleh secara tidak langsung dari objek penelitian dan dipublikasikan kepada masyarakat pengguna data (Kuncoro, 2009). Data sekunder dalam penelitian ini dapat berupa sejarah berdirinya Agfa, latar belakang mengapa Agfa dibangun, struktur organisasi, serta dokumen – dokumen lain yang dimiliki oleh Agfa.

Penelitian ini menggunakan *purposive sampling*, yang berarti bahwa penentuan narasumber dari penelitian ini tidak dipilih secara acak, melainkan dengan pertimbangan tertentu, yaitu memiliki pengetahuan tentang usaha tersebut dan pengolahannya sehari – hari (Cooper & Schindler, 2008). Narasumber yang dipilih adalah Maria Tisa, Ida, dan Lisanamwat, dimana ketiga narasumber dipilih karena memiliki pengetahuan yang dalam mengenai usaha bisnis Agfa ini.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara terstruktur, observasi, dokumentasi, dan tinjauan literature. Teknik analisis data dalam penelitian ini dilaksanakan melalui beberapa tahapan, yaitu reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan & verifikasi (Miles & Huberman, 2013 Menurut Sutopo (2006), triangulasi merupakan cara yang biasa digunakan untuk meningkatkan validitas data dalam penelitian kualitatif. Penelitian ini menggunakan triangulasi sumber, yaitu membandingkan dan memeriksa informasi yang didapat.

## III. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### *Social Value*

Peran *social entrepreneur* dalam menerapkan *social value* atau nilai sosial menurut Hulgard (2010) adalah adanya usaha tersebut harus dapat menciptakan manfaat sosial yang nyata dan berguna bagi masyarakat, lingkungan sekitar, hingga bangsa dan negara. Manfaat sosial yang dimaksud adalah pendekatan dengan berusaha meningkatkan ikatan sosial dengan cara mengetahui kebutuhan dan keinginan masyarakat serta memberikan pelayanan lebih personal atau pribadi. Manfaat sosial tersebut yaitu :

1. Bisnis yang dibangun memberikan keuntungan bagi kesejahteraan masyarakat secara langsung maupun tidak langsung

Agfa menarik warga sekitar yang kurang mampu untuk bekerja bersama. Jumlah karyawan Agfa sebanyak 10 orang. Karyawan tersebut diambil dari warga sekitar yang kurang mampu. Beliau berusaha meningkatkan keterampilan dan kemampuan yang dimiliki oleh setiap pribadi orang tersebut. Ibu Maria mengambil karyawan bukan dari orang yang tekenal pandai memasak, tetapi beliau mempekerjakan orang – orang yang pandai memasak tetapi membutuhkan pekerjaan. Latar belakang orang – orang tersebut berbeda – beda. Ada yang awalnya

dari seorang guru yang sudah mengalami pemutusan hubungan kerja (PHK), tetapi masih membutuhkan pekerjaan. Orang tersebut ditarik kerja oleh Ibu Maria menjadi tukang masak di Agfa. Ibu Maria tidak hanya memberi pekerjaan, tetapi juga memberikan pelatihan manajerial dan mempromosikan karyawannya. Salah satunya adalah Ibu Ida. Ibu Ida awalnya hanya seorang pembantu rumah tangga, tetapi Ibu Maria mencoba memberikan tugas dan kepercayaan lebih kepada Ibu Ida. Ibu Ida diberi tugas menjadi seorang kasir. Setelah Ibu Maria melihat kinerja dan kejujuran Ibu Ida, beliau mempercayakan toko kue tersebut di tangan Ibu Ida. Ibu Ida diberi banyak kepercayaan, seperti menerima produk titipan, memilih dan memilah produk yang layak dijual di Agfa, melakukan pembukuan harian, menghitung serta menerima pembayaran dari konsumen, dan melakukan pembayaran produk di akhir.

Bisnis yang dibangun menjadi pelayanan yang menyejahterahkan masyarakat

Ibu Maria memiliki tujuan bahwa usaha Agfa ini dibuka untuk membantu dan menolong masyarakat sekitar. Ibu Maria membuka usaha ini awalnya karena hatinya tergerak saat melihat banyak pengangguran terjadi pada masyarakat di Indonesia, sehingga menyebabkan kemiskinan dan tingkat kemiskinan di Indonesia ini cukup tinggi. Ibu Maria memulai dari usaha kecil, yaitu membuka toko kue untuk membantu masyarakat yang kurang mampu dalam keadaan ekonomi. Beliau melihat keadaan sekitarnya, seperti ibu rumah tangga yang tidak memiliki pekerjaan, padahal mereka masih membutuhkan biaya hidup lebih. Ibu – ibu tersebut ada yang masih harus menyekolahkan anaknya, bahkan mereka selalu ingin anaknya dapat sekolah setinggi mungkin, hingga sarjana. Masalahnya adalah tidak semua ibu – ibu Ibu Maria terus mengembangkan usahanya dengan cara membuka cabang, sehingga dengan dibukanya banyak cabang dari Agfa tersebut, Agfa dapat membuka peluang usaha baru dan semakin berkurangnya orang yang pengangguran dan menurunnya tingkat kemiskinan.

Bisnis untuk berbagi

Agfa menjual produknya yang berkualitas dengan harga yang lebih murah dibandingkan toko kue lainnya. Produk yang dijual oleh Agfa bukan produk yang sembarangan dijual. Agfa memiliki beberapa kriteria untuk produk yang boleh dan layak dijual. Kriteria tersebut adalah rasa enak, bersih, dan harga yang terjangkau oleh masyarakat sekitar. Kisaran harga jual kue adalah Rp 2000,00 sampai dengan Rp 12500,00. Rata – rata harga kue adalah Rp 3000,00 sampai Rp 3500,00. Kisaran harga jual sayur dan lauk pauk adalah Rp 6000,00 sampai Rp 15.000,00. Rata – rata harga sayur dan lauk pauk adalah Rp 10000,00. Kisaran harga jual makanan berat adalah Rp 6500,00 sampai Rp 15000,00. Rata – rata harga makanan berat adalah Rp 8500,00. Agfa dapat menjual produk – produk tersebut dengan harga yang lebih murah karena Agfa mengambil keuntungan yang sangat minim. Banyak warga sekitar yang kecewa saat Agfa sedang tutup karena bagi mereka lebih hemat jika mereka berbelanja produk

makanan di Agfa daripada mereka harus membuatnya sendiri.

Agfa sering mendonasikan produk dagangannya

Panti di sekitar Kota Sidoarjo

Ibu Maria sering memberi donasi kepada panti – panti di sekitar Kota Sidoarjo. Sumbangan tersebut dapat berupa uang hasil keuntungan dari Agfa, makanan yang merupakan dagangan Agfa, dan bahan – bahan makanan.

Karyawan dan *supplier*

Produk yang dititipkan *supplier* untuk dijual di Agfa sering dan hampir setiap hari ada yang tersisa. Produk tersebut kadang – kadang dibawa pulang oleh *supplier*-nya, atau dijual dengan harga lebih murah, atau dibeli oleh Ibu Maria. Tujuan Ibu Maria membelinya adalah untuk membantu dan memberkati orang tersebut. Kue atau makanan tersebut dibagikan kepada karyawan – karyawan Agfa setiap hari. Selain itu, saat ada *supplier* yang datang menitipkan produknya, Ibu Maria sering memberikan kue dan makanan kepada *supplier* tersebut. Biasanya Ibu Maria memberikan kue dan makanan tersebut kepada *supplier* yang kurang mampu.

Tanpa disadari, Agfa ini dapat meningkatkan kesempatan kerja bagi masyarakat. Kendala yang sering dihadapi Agfa adalah saat ada pesanan berupa produk makanan yang cukup banyak dari konsumen, standart dari produk yang dibuat tersebut terkadang menurun. Beberapa konsumen kecewa karena rasa makanan yang biasa dibeli berbeda dengan rasa makanan yang dipesan olehnya. Sehingga Agfa sering mengganti rugi konsumen tersebut, tanpa meminta ganti rugi kepada *supplier*. Ganti rugi yang diberikan oleh Agfa biasanya sebesar lima puluh persen dari harga jual produk tersebut kepada konsumennya.

*Civil Society*

Menurut Hulgard (2010), *sociopreneurship* pada umumnya lahir dari masyarakat sipil yang memiliki inisiatif dan turut berpartisipasi untuk mengoptimalkan modal sosial yang ada di masyarakat. Modal sosial tersebut ada empat macam :

Jaringan

Jaringan yang dimaksud adalah membina hubungan yang baik antar sesama, antar institusi, maupun hubungan antara institusi dan personal, sehingga menghasilkan hubungan ekonomi yang baik dan tercapainya kesejahteraan sosial.

Menurut penelitian, masyarakat di daerah Taman Pinang ini beragam, mulai dari orang kelas menengah ke bawah hingga orang kelas atas. Taman Pinang ini merupakan salah satu perumahan yang sangat padat dengan kegiatan perdagangan, mulai dari pedagang kaki lima, *food truck*, warung kopi, toko kecil, depot, rumah makan, hingga restaurant. Kesenjangan sosial tidak terlalu terasa di daerah ini. Ibu Maria menganggap bahwa penting adanya kesetaraan antar warga negara, maka dari itu Ibu Maria selalu senang untuk berbagi dan membantu orang lain. Ibu Maria ingin usaha Agfa ini terus berkembang, sehingga ia dapat membuka peluang kerja baru bagi masyarakat sekitar dan dapat menaikkan jabatan untuk

karyawan yang memiliki kinerja baik. Di sisi lain, Ibu Ida menganggap bahwa kesetaraan antar warga negara itu tidak penting, karena menurutnya, keberagaman antar warga negara itu selayaknya ada. Ibu Ida menganggap bahwa tidak perlu kehidupan semua orang itu setara, yang terpenting tercukupi kebutuhannya. Ibu Ida adalah seorang pembantu rumah tangga dan merasa bahwa memang itu pekerjaannya. Beliau tidak merasa bahwa beliau tidak mampu, tetapi beliau merasa cukup dengan kehidupannya sekarang.

#### Kepercayaan

Kepercayaan pada dasarnya terkait dengan hubungan, harapan dan tindakan / interaksi sosial. Seorang *sociopreneur* harus dapat membangun rasa percaya satu dengan yang lainnya.

Cara Ibu Maria memberdayakan karyawannya berbeda dengan cara yang biasa dilakukan orang lainnya. Caranya yaitu dengan memberi kepercayaan penuh dan kebebasan kepada karyawannya untuk mengelolah usaha ini. Bagi Ibu Maria, yang terpenting adalah berani belajar, mencoba, kerja keras, melangkah, pantang menyerah, dan selalu disertai dengan berdoa dan harus percaya pada Tuhan, yang terutama mohon anugerah Tuhan. Jadi, dalam usaha ini seluruh sistem yang dijalankan adalah sistem kepercayaan.

#### Norma

Norma itu muncul dari pertukaran yang saling menguntungkan. Artinya kalau dalam pertukaran itu keuntungan dinikmati oleh satu pihak saja, pertukaran sosial selanjutnya pasti tidak akan terjadi. Norma menyangkut hak dan kewajiban kedua belah pihak yang dapat menjamin keuntungan yang diperoleh dari suatu kegiatan tertentu.

Ibu Maria berusaha membuat agar terjadi pertukaran yang saling menguntungkan, meskipun terkadang beliau harus memberi lebih banyak daripada menerima. Sebagai warga negara, memang memiliki hak untuk hidup layak dan tercukupi kebutuhannya. Sedangkan kewajiban sebagai warga negara adalah ikut membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Hal – hal yang dapat dilakukan sebagai warga negara yaitu :

- Peduli dengan keadaan orang lain, terutama dengan orang – orang sekitar
- Saling menghargai satu sama lain
- Meletakkan kepentingan orang lain di atas kepentingan pribadi
- Membangun relasi satu sama lain
- Rela berkorban

Menurut Ibu Maria, kewajibannya sebagai pedagang, yaitu:

- Memikirkan variasi, kualitas, mutu, dan harga yang sesuai dengan kemampuan masyarakat.
- Menyediakan dan membuka peluang kerja
- Memperhatikan dan peduli terhadap karyawannya
- Memberikan gaji dan kompensasi yang *fair*

Keuntungan bersama memang sudah seharusnya diletakkan di atas kepentingan pribadi, tetapi jika ada yang meletakkan kepentingan pribadinya di atas kepentingan bersama, tidak dapat disalahkan, karena itu merupakan pilihan dan prioritas pribadinya.

#### Tindakan sosial

Menurut Hulgard (2010), seseorang akan mengambil tindakan sosial, yang merupakan hasil dari keputusan pribadinya untuk melakukan sesuatu. Keputusan untuk bertindak itu biasanya diambil berdasarkan pertimbangan makna atau nilai yang ada pada seseorang. Jika seseorang tidak bertindak, maka dampak modal sosial terhadap pertumbuhan tidak akan terjadi.

Dalam hal ini, Agfa telah melakukan beberapa tindakan sosial tersebut. Pertama, Agfa memiliki standart penerimaan produk, yaitu produk tersebut harus memiliki rasa enak, bersih, dan harga yang terjangkau oleh masyarakat sekitar. Kedua, Agfa akan menjual produk dengan harga yang lebih murah daripada harga di tempat lainnya. Ketiga, Agfa sering memberikan produk dagangannya kepada karyawan maupun *suppliernya*. Keempat, Agfa sering memberikan donasi kepada panti – panti di sekitar Kota Sidoarjo. Melalui hal – hal tersebut, banyak masyarakat Sidoarjo yang merasa terbantu dengan dibukanya usaha Agfa di Kota Sidoarjo.

Sebagai seorang *sociopreneur*, dalam hal ini Ibu Maria berusaha membantu meningkatkan kesetaraan masyarakat Kota Sidoarjo, namun ada kendala yang dihadapi oleh Ibu Maria dalam usahanya untuk meningkatkan kesetaraan masyarakat. Kendala yang dihadapi oleh Agfa adalah pandangan yang berbeda antar pribadi. Pemilik atau Ibu Maria menganggap bahwa perlu ada terjadinya kesetaraan sosial antar masyarakat. Karyawan menganggap bahwa tidak perlu adanya kesetaraan sosial antar masyarakat, karena menurutnya yang terpenting ada pekerjaan dan kebutuhan hidup tercukupi.

#### Innovation

Menurut Hulgard (2010), seorang *sociopreneur* dapat memecahkan masalah sosial dengan cara-cara yang inovatif, antara lain dengan memadukan kearifan lokal *dan* inovasi sosial. Inovasi ini merupakan proses berupaya mencari cara untuk melakukan sesuatu dengan lebih baik berupa ide, barang, kejadian, dan metode yang dianggap sebagai suatu hal yang baru oleh masyarakat.

Inovasi yang dilakukan oleh Ibu Maria adalah berupa ide. Ia memiliki ide untuk terus membantu masyarakat dengan apa yang dimilikinya. Selain itu, ia juga ingin terus mengembangkan usaha Agfa ini agar dapat membantu masyarakat yang membutuhkan. Agfa ini sudah berkembang, dari yang awalnya hanya sebuah toko kue, sekarang sudah memiliki bentuk usaha lain, yaitu di bidang kuliner. Walaupun begitu, tujuan berkembangnya Agfa ini tetap untuk membantu masyarakat sekitar yang membutuhkan pekerjaan. Ibu Maria memiliki cara yang berbeda untuk mengembangkan usaha ini. Selama ini yang dilakukan oleh orang banyak adalah melakukan pengawasan terhadap seluruh karyawannya. Cara Ibu Maria berbeda, yaitu dengan memberi kepercayaan penuh dan kebebasan kepada karyawannya untuk mengelolah usaha ini. Bagi Ibu Maria, yang terpenting adalah berani belajar, mencoba, kerja keras, melangkah, pantang menyerah, dan selalu disertai dengan berdoa dan harus percaya pada Tuhan, yang terutama mohon anugerah Tuhan, serta mengikuti festival dan acara – acara bazaar yang sering ditawarkan.

Dalam hal ini, cara yang digunakan Agfa dapat membantu pemerintah mengatasi masalah yang terjadi pada masyarakat. Jika dilihat dari sisi ekonomi dan cara berbisnis, kendala yang terjadi adalah *owner* Agfa tidak dapat mengetahui jika terjadi korupsi yang dilakukan oleh karyawan, meskipun sebenarnya hal tersebut tidak dipedulikan oleh Agfa saat ini.

#### *Economic Activity*

*Sociopreneur* yang berhasil adalah *sociopreneur* yang pada umumnya dapat menyeimbangkan antara aktivitas sosial dan aktivitas bisnis. Seseorang menjalankan aktivitas bisnis untuk dikembangkan dengan tujuan utama yaitu menjamin kemandirian dan keberkelanjutan misi sosial, seperti :

Menghargai hak dan kewajiban

Setiap hari, seluruh karyawan akan datang pukul 05.00 untuk membuat masakan, mengemas camilan, atau kue – kue, dan lain sebagainya, untuk mempersiapkan toko yang akan buka pukul 07.00. *Supplier* mulai berdatangan untuk menitipkan barang yang akan dijual kepada Agfa. Ibu Ida yang bertugas mencatat seluruh penitipan barang yang dari *supplier* tersebut. Jam kerja karyawan terbagi menjadi dua *shift*, yaitu *shift* 1 pukul 05.00 – 13.00 WIB dan *shift* 2 pukul 11.00 – 18.00 WIB. Sehingga karyawan memiliki waktu untuk melakukan hal – hal pribadi mereka lainnya. Setelah akhir penjualan, *supplier* akan datang kembali untuk mengambil produk yang mereka titipkan. Ibu Ida akan melakukan penyesuaian produk yang masuk dan produk yang sisa, serta melakukan pembayaran.

Menjalin rasa kekeluargaan

Saat toko kue buka, Ibu Ida berperan sebagai kasir. Beberapa karyawan lain ikut membantu melayani konsumen yang datang. Seluruh karyawan Agfa melayani konsumennya maupun *supplier* nya dengan ramah. Keramahan karyawan sangat terlihat terutama saat melayani orang – orang lanjut usia, yang cenderung banyak bertanya dan banyak permintaan, mereka tetap dapat melayani dengan ramah, sehingga konsumen merasa nyaman saat berbelanja di Agfa tersebut. Ibu Maria juga sering memberikan bonus kue atau makanan kepada beberapa pelanggan yang beliau kenal, kepada beberapa *supplier*, dan orang – orang sekitar yang beliau tahu bahwa orang tersebut kurang mampu. Produk – produk tersebut sering didonasikan juga ke panti si sekitar Kota Sidoarjo. Saat *supplier* datang untuk mengambil produk titipannya, sering ada produk yang tersisa. Beberapa *supplier* akan tetap menitipkan produknya, tetapi menjualnya dengan harga lebih murah. Sebagian lagi akan menarik seluruh sisa produk. Ada juga yang memberikan sisa produknya kepada Agfa. Selain itu, Ibu Maria juga sering membeli produk yang tersisa dari *supplier* – *supplier* tersebut. Produk tersebut biasanya diberikan kepada orang – orang yang membutuhkan. Setiap hari, Ibu Maria pasti memberikan bonus kue dan makanan kepada para karyawannya.

Menyalurkan bakat dan kreativitas seseorang

Seluruh aktivitas ekonomi Agfa diserahkan dan dipercayakan kepada Ibu Ida. Ibu Ida juga yang akan memilih dan memilah produk apa saja yang layak untuk diterima dan dapat dijual oleh Agfa. Selain itu, Ibu Maria

juga menarik karyawan dari daerah sekitar yang pandai memasak untuk bekerja dan membuat makanan yang akan dijual di Agfa setiap harinya. Ibu Ida juga sering menyarankan kepada karyawan yang bertugas memasak, untuk adanya inovasi menu makanan lainnya, agar konsumen dan pelanggan tidak bosan. Tugas Ibu Maria hanya mengawasi dan menerima hasil akhir saja, kadang Ibu Maria ikut membantu membuat makanan yang akan dijual.

Melaksanakan dan mengikuti program yang bermanfaat Agfa membutuhkan promosi untuk mengenalkan usaha ini kepada masyarakat. Promosi yang dilakukan Agfa adalah dengan cara membagikan brosur, memasang *banner*, dan memasang iklan melalui situs *web*. Selain itu, Agfa juga sering mengikuti festival – festival makanan dan bazaar – bazaar.

Kendala yang dialami Agfa adalah belum memiliki media promosi melalui sosial media. Agfa masih belum memiliki inovasi produk yang banyak. Produk yang dijual Agfa memang banyak, tetapi jenis - jenis produk dagangannya tidak seberapa banyak.

#### Tantangan yang Dialami *Social Entrepreneur*

Usaha Agfa ini tidak selalu berjalan mulus. Ibu Maria juga banyak mengalami beberapa tantangan. Tantangan - tantangan yang dihadapi oleh pemilik dari Agfa ini yaitu :

Tempat yang kurang tepat untuk bisnis, karena tempat usaha ini awalnya hanya rumah biasa, yang halaman rumahnya digunakan untuk membuka usaha, sehingga tempat tersebut kurang besar. Menurut hasil observasi, ruang tamu dari rumah milik Ibu Maria ini juga telah dipakai untuk tempat produk dagangannya.

Pemilik tidak memiliki pengalaman sebagai wirausahawan, sehingga beliau kurang memahami hal – hal yang berbau manajerial.

Pemilik tidak dapat membuat kue dan makanan, sehingga beliau tidak dapat membuat perhitungan bahan – bahan yang dibutuhkan untuk membuat suatu produk.

Pemilik tidak memiliki pengalaman bekerja, sehingga beliau kurang mengerti bagaimana cara berbisnis yang benar.

*Supplier* terlambat atau tidak dapat mengirim barang, sehingga beberapa pelanggan yang biasanya mencari produk tersebut maupun pelanggan yang sudah memesan produk tersebut menjadi kecewa karena tidak tersedianya produk tersebut

Kurangnya kualitas produk dari *supplier*, sehingga mengecewakan pelanggan dan Agfa harus mengganti kerugiannya. Kualitas produk yang kurang ini sering terjadi pada saat pelanggan melakukan pesanan produk tersebut dalam jumlah banyak. Awalnya pelanggan memesan suatu produk karena suka dengan rasa produk tersebut. Namun saat pelanggan memesan produk tersebut dalam jumlah banyak, rasa produk tersebut berbeda dengan yang biasanya. Agfa selalu memberikan ganti rugi sebesar lima puluh persen dari total harga jual produk tersebut.

Penerapan nilai sosial dan nilai bisnis oleh pemilik masih kurang seimbang. Kurangnya pemahaman terhadap pengetahuan manajerial dan bisnis membuat pemilik tidak dapat menerapkan kedua nilai tersebut, sehingga terjadi

ketidak seimbangan penerapan nilai sosial dan nilai bisnis. Sistem bisnis yang diterapkan pemilik pada Agfa masih kurang tepat, yaitu sistem kepercayaan pada seluruh karyawan. Hal tersebut membuat pemilik tidak dapat mengerti jika terjadi kecurangan yang dilakukan oleh karyawan.

Pekerja tidak dapat bangun pagi, sehingga banyak orang yang tidak jadi mau bekerja di Agfa setelah ditawarkan atau melamar kerja. Jam efektif kerja Agfa dimulai pukul 05.00. Hal tersebut membuat beberapa calon pekerja undur diri, karena mereka merasa jam kerja tersebut terlalu pagi.

#### IV. KESIMPULAN DAN SARAN

Dari hasil penelitian dan analisis yang dilakukan oleh penulis pada Agfa, maka penulis dapat menyimpulkan bahwa dampak yang dirasakan oleh masyarakat Sidoarjo sesuai elemen *social entrepreneur* adalah sebagai berikut :

##### Elemen *social value*

Usaha Agfa yang didirikan oleh Ibu Maria bertujuan untuk melayani dan membantu masyarakat menengah ke bawah di sekitarnya. Agfa memberikan dampak yang besar bagi masyarakat sekitar, yaitu dengan menarik banyak pekerja dan menjual produknya dengan kualitas yang baik tetapi harga murah, serta berbagi kepada karyawan dan orang – orang yang membutuhkan.

##### Elemen *civil society*

Ibu Maria menganggap bahwa kepentingan bersama lebih penting daripada kepentingan pribadi. Ibu Maria selalu berusaha menjalin hubungan yang baik dengan para *stakeholdernya*, dengan menjalin dan menjaga hubungan baik tersebut dengan selalu menghargai hak dan kewajiban mereka, serta memberikan kepercayaan kepada para karyawannya. Ibu Maria selalu ramah terhadap pelanggan dan sering berbagi.

##### Elemen *innovation*

Inovasi pada Agfa ini berupa ide usaha yang berbeda dari usaha lainnya. Pertama, Agfa ini didirikan dengan tujuan utama untuk membantu masyarakat menengah ke bawah yang ada di sekitar Agfa. Inovasi yang dilakukan oleh Ibu Maria adalah metodenya untuk mengembangkan bisnis ini. Ibu Maria mengembangkan bisnis ini bukan untuk kepentingan pribadi, tetapi untuk kepentingan bersama, yaitu membantu masyarakat menengah ke bawah di sekitar Agfa untuk mendapatkan pekerjaan.

##### Elemen *economic activity*

Ibu Maria berusaha menyeimbangkan antara aktivitas bisnis dan aktivitas sosial. Aktivitas bisnis yang dilakukan oleh Ibu Maria adalah melakukan pembuatan, penjualan kue dan mempromosikan produk. Ibu Maria mempromosikan Agfa dengan membagikan

brosur, memasang *banner*, memasang iklan melalui situs *web*, dan mengikuti festival – festival makanan dan bazaar. Aktivitas sosial yang dilakukan oleh Ibu Maria adalah mendonasikan produknya kepada *stakeholdernya* serta ke panti – panti yang ada di Sidoarjo. Jadi, aktivitas ekonomi yang dilakukan Ibu Maria tidak hanya berjualan dan mendapat keuntungan saja, tetapi juga melakukan kegiatan sosial.

Dari hasil penelitian dan analisis yang dilakukan oleh penulis pada Agfa, maka penulis dapat memberikan saran kepada Agfa, yaitu :

Diharapkan Agfa dapat menularkan cara usaha ini kepada masyarakat Sidoarjo dan dapat memberikan dampak positif bagi masyarakat Sidoarjo.

Demi meningkatkan mutu dari penelitian selanjutnya, diharapkan dapat menggunakan metode penelitian kuantitatif, agar dapat terlihat jelas dampak apa saja yang benar – benar dapat dirasakan oleh masyarakat sekitar. Jadi, jawaban bukan hanya didapat dari pemilik atau salah satu karyawan ataupun beberapa pelanggannya saja.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Cooper, D.R. & Schindler, P.S. (2008). *Business research methods* (10<sup>th</sup> ed.). New York: McGraw-Hill
- Dees, G., Emerson, J., & Economy, P. (2001). *Enterprising nonprofits : A tool Kit of social entrepreneurs*. California : Wiley Nonprofits Series
- Hulgard, Lars. (2010). *Discourses of social entrepreneurship : Variation of the same theme?* Denmark : EMES
- Kasiram. (2008). *Metodologi penelitian kuantitatif - kualitatif*. Malang: UIN Malang Press
- Kuncoro, M. (2009). *Metode riset untuk bisnis dan ekonomi*. (3<sup>rd</sup> ed.). Jakarta : Erlangga
- Miles, M B., Huberman, A.M., & Saldana, J. (2014). *Qualitative data analysis : A methods sourcebook* (3<sup>rd</sup> ed.). California : SAGE Publications, Inc.
- Nazir, M. (2005). *Metode penelitian*. Bogor : Ghalia Indonesia
- Nicholls, A. (2008). *Social entrepreneurship : New model of sustainable social change*. New York : OUP Oxford, 2008
- Purhantara, W. (2010). *Metode penelitian kualitatif untuk bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Nazir, M. (2005). *Metode penelitian*. Bogor : Ghalia Indonesia
- Nicholls, A. (2008). *Social entrepreneurship : New model of sustainable social change*. New York : OUP Oxford, 2008
- Purhantara, W. (2010). *Metode penelitian kualitatif untuk bisnis*. Yogyakarta: Graha Ilmu
- Syah, H. (2010). *Pengantar Umum Metodologi Penelitian Pendidikan Pendekatan Verivikatif*. Pekanbaru : Suska Pres.